



« Le vignoble et la terre, des valeurs en béton »

Propos recueillis par Rodolphe Wartel, photographies Emmanuel Perrin

Fondateur de Vinea Transaction en 1991, Michel Veyrier, l'homme qui parle à l'oreille des acheteurs et des vendeurs, a ouvert ses bureaux à Montpellier il y a tout juste trente ans. Rhodanien d'origine, diplômé d'agronomie à Lyon, il a observé la démographie vigneronne, a rencontré la Safer – « *mon premier rendez-vous* » – et a considéré qu'avec un âge moyen du vigneron élevé, la question de la transmission allait à l'avenir devenir cruciale. Michel Veyrier avait vu juste. Le phénomène n'a cessé de s'accroître, et Vinea Transaction rassemble aujourd'hui une douzaine d'experts en trois agences, dans son berceau sudiste, en Provence, en Languedoc et dans la vallée du Rhône, mais aussi douze autres spécialistes qui se partagent la Bourgogne, la vallée de la Loire et le Sud-Ouest. Si, de 2000 à 2010, son terrain de jeu ne fut constitué que du Languedoc, Vinea Transaction intervient aujourd'hui sur une grande partie du paysage viticole français et réalise une cinquantaine de transactions significatives par an. Alors que la relance se dessine, que les investisseurs n'ont cessé d'être aux aguets, Michel Veyrier nous fait partager son expertise du marché.

Michel, la vente de propriétés viticoles ne faiblit pas malgré la crise... Comment peut-on l'expliquer ?

La crise engendre toujours le mouvement. Entrées, sorties... Des gens qui vivent, des gens qui meurent, des gens qui se développent. La crise n'est donc pas forcément négative. Avec cette crise sanitaire édifiante, nous n'avons pas de certitudes, mais le foncier, le vignoble, la terre, l'écologie et l'environnement sont des valeurs en béton. La rupture de l'urbain et du rural est en train de s'accroître ou plutôt de se rééquilibrer.

Comment analyses-tu les achats récents de grands groupes en Provence, comme Chanel, LVMH, Michel Reybier, la famille Castéja... ? Il n'y a pas qu'un marché mais une multitude de marchés. Le foncier viticole, c'est une commode à quinze tiroirs ! On vend très facilement

une propriété à 1 million d'euros. On vend plus difficilement une propriété avec 150 hectares de vignes. En Val de Loire, par exemple, un chapelet de petites appellations s'en sortent bien. Des propriétés sont assez saines. Quand vous avez 20 000 ou 40 000 cols à vendre, ce n'est pas un problème. Cognac est un marché yo-yo. Des terres sont passées de 50 000 à 100 000 € l'hectare. La Bourgogne, c'est l'écrin. Côtes de Nuits, Côtes de Beaune représentent l'équivalent en volume d'une cave coopérative de l'Hérault. Là-bas, tout va bien dans le meilleur des mondes. En Côtes du Rhône nord, les prix restent fermes : Ermitage, c'est 4 millions l'hectare et Crozes, 200 000 €. La Champagne, elle, a eu l'intelligence de réduire le robinet de production. Cela a engendré une dynamique immédiate. Les Champenois savent gérer ces situations. À Bordeaux, il aurait fallu aller plus loin, car les stocks sont toujours là...

Et la Provence, dont tu es très proche ?

En Provence, nous avons pris un carton jaune avec la restauration. Le rosé doit se vendre dans l'année, alors que le rouge peut se stocker et se bonifier. Nous avons beaucoup d'interrogations sur la Provence, en sachant qu'elle attire sans arrêt des investisseurs de tout bord. En Provence, nous avons vendu à distance, à un Américain, une propriété de 30 hectares et de 15 hectares de vignes ! Ce sont des produits qui valent entre 5 et 6 millions d'euros. L'attractivité de la Provence reste permanente. C'est sur ce créneau que se concentrent les ventes à plus de 5 millions d'euros, souvent avec des patrons d'industrie.

Un mot sur le Languedoc ?

En Languedoc, les demandes sont très fortes en appellation Pic Saint-Loup, où nous trouvons des transactions de 80 000 à 100 000 € l'hectare. Terrasses du Larzac atteint aujourd'hui 35 000 € l'hectare. Dans ces appellations, l'offre est inexistante, et c'est la même chose en Picpoul de Pinet.



Est-ce le moment de faire des affaires pour les acheteurs ?

La demande est toujours soutenue. On pense qu'il va y avoir un ralentissement sur les prix. Actuellement, les propriétaires vendeurs ne sont pas raisonnables, et le délai de vente reste long, de douze à dix-huit mois. S'ils veulent vraiment vendre, il y a des offres, mais pas au prix demandé.

Quelle est la photographie type de la propriété qui se vend rapidement ?

C'est un petit castel de qualité de 300 m² avec 20 hectares de vignes à 1,2 million d'euros en Bordeaux ou en Côtes. La qualité de l'actif est super, mais ensuite il faut commercialiser 20 hectares... Et nous avons malheureusement de moins en moins de candidats vigneron pour le fermage, et les caves coopératives se font aussi des réserves. Il faut bien peser tous ces paramètres.

Trouve-t-on tout de même des pépites à bon prix ?

Nous sommes dans une conjoncture particulière, mais des propriétaires restent toujours confrontés à de l'imprévu, des problèmes de santé, des divorces, des problèmes financiers. Quand les trois se cumulent, il y a le feu, et des affaires sont à faire... Ce sont des faits classiques, mais la conjoncture accentue ce phénomène.

Quel est le profil des acheteurs ?

C'est le jeu des sept familles ! La famille des étrangers s'est énormément réduite. Sur nos différents marchés, ils représentent 10 % des acheteurs. Nous avons toujours celui qui nourrit le rêve secret d'être vigneron. On reçoit également des entrepreneurs qui ont vendu leur entreprise et peuvent financer cette acquisition sur leurs fonds propres. Rappelons que le loyer de l'argent reste actuellement très avantageux. Aujourd'hui, on place à 1,02 %, on emprunte à 0,9 % et sur des durées de vingt et vingt-cinq ans. Cette durée s'est fortement allongée. Les banquiers restent favorables à financer des propriétés.

Un mot sur de très belles transactions réalisées récemment ?

On fait de très grosses opérations avec des acheteurs. L'an passé, nous avons vendu à Marcel Guigal le domaine Les Clefs d'or, 17 hectares en AOC Châteauneuf du Pape, et 15 hectares de Côtes du Rhône Villages. On a traité également château Mont-Redon, qui appartient à la famille Abeille-Fabre. Ils ont acheté à Cairanne le domaine de l'Oratoire Saint-Martin l'an passé. Ce sont des dossiers à 30 hectares. Nous sommes intervenus pour le château des Ravatys, qui appartenait à l'Institut Pasteur et a été racheté par Jean-Claude Lavorel. En Provence, nous menons actuellement deux transactions importantes. C'est un mouvement permanent...

La vente de belles demeures dynamise-t-elle le marché ?

Nous nous sommes investis dans le marché des belles demeures dans le Comtat Venaissin, incorporé à la France en 1791 (c'est aujourd'hui une partie du département du Vaucluse, NDLR). Là, on a de belles demeures, et on est un peu planqués par rapport au Luberon ou aux Alpilles. Cela concerne les villages au pied du Ventoux ou encore les Dentelles de Montmirail. Notre agence Demeures du Grand Sud ne s'occupe que de ce marché, et, pour le reste, c'est Vinea Transaction qui ne fait que des transactions de vignobles.

Où se trouvent les meilleurs investissements à réaliser aujourd'hui ?

Dans le Bordelais, car l'offre y est importante, la qualité immobilière certaine, et la proximité de Bordeaux et de Paris ajoute de l'intérêt. Le point négatif est la problématique écologique. À Bordeaux, avec la climatologie, quand il faut douze traitements, dans le Sud-Est il en faut sept. Et si on veut faire du bio à Bordeaux, il faut être précis. Cette problématique ralentit donc la prise de décision des investisseurs. Passer en bio est plus lourd à gérer qu'ailleurs, car baisser les traitements n'est pas évident. À Bordeaux, l'offre est énorme et le nombre d'acheteurs, plus faible. Il y a donc des occasions, mais commercialiser 15 ou 20 hectares en appellation Bordeaux ou en Côtes, c'est difficile...

La problématique environnementale rebat-elle justement les cartes ?

Nous sommes très sensibles à la problématique de l'environnement, à Bordeaux et ailleurs. Il y a une déformation de l'individu avec une notion de voisinage et d'intolérance qui devient bête et méchante. On est en train de créer, à juste titre, une réglementation de plus en plus lourde et plus coûteuse, mais n'oublions pas que 80 % du vignoble est valorisé à moins de 20 000 € l'hectare. Ce n'est pas cher ■